

国外农产品流通模式对我国的启示

作为农业大国,目前我国农产品流通多以农产品的集散和现货交易为主,流通客体更是以原始农产品或简易加工的农产品为主,作为农产品的生产者,农民无法与整个农产品市场建立产销关系。国外农产品流通在渠道上包括市场流通和市场外流通两部分,一般国外的农产品流通模式分为东亚模式、西欧模式和北美模式。国外的这些具有鲜明特色的农产品流通模式很值得我国学习和借鉴。

我国农产品流通模式

“农民+收购小贩+批发商+零售终端”这类农产品流通模式有着较大的依赖性，即依赖小贩，依赖农产品的数量。这种模式虽然简单，但却不稳定，交易关系无法长期维持，农民自身利益也由于这些长链流通渠道而受到挤压。

“农民+龙头企业+批发商+零售终端”农民采取与龙头企业合作的方式，签订合同，根据合同要求来进行农产品种类和数量的种植，龙头企业只需定时收购、深加工和销售，又称为订单农业。这种农产品流通模式在一定程度上保证了农户的利益，但其维护纽带只有一纸合同，容易发生毁约；农民在企业面前属于弱势，没有话语权，而企业却可以随意选择适合企业利益的农民的农产品。

“农民+农业合作社+龙头企业+批发商+零售终端”该模式加入了农业合作社环节，属于针对第二种模式的一种改良模式。农业合作社的主要职责，是按照企业需求农民进行农产品计划生产，并对生产过程进行技术、资金的支持，在农产品达到收购要求时与企业一起进行验收。虽然这种农产品流通模式值得肯定，但是这种农业合作社在现在我国还不够成熟，存在很多漏洞，合适人员选择上也存在着问题。

“农民（农业合作社）+零售终端（超市）”该模式又称农超对接模式，只由生产方和销售终端两者组成，中间环节被省略，消除了中间环节的成本浪费，将农民和销售端的利益最大化，可以说是以上3种模式的优化模式。但是这种模式对于作为销售端的超市有着太多的要求，而很多农产品属于鲜活产品，在运输和储存上都是超市销售终端急需解决的问题；农民也会面临“店大欺客”的现象，而且农产品的运输多为农民自己进行，很难把握农产品的新鲜程度。

国外主要农产品流通模式

东亚模式 东亚模式的代表为日本、韩国，在这些国家中，农产品的流通多在批发市场中进行，使用拍卖进行。日本的农产品流通除去批发市场的主流农产品流通场所，又引入了“直卖所”的流通模式新概念。而在韩国，由于土地面积的限制，国家对农业的立法较多，在农产品的流通法规上有着详细的划分。在交易上，拍卖是主要形式，在日本大阪的中央批发市场，超过90%以上的农产品成交是采用拍卖形式进行的。东亚模式的优点是流通规

范、多样，效率较高，但是其流通成本较高，中间环节的利益分配存在问题。

西欧模式 西欧模式主要以法国、德国和荷兰等国为代表，在西欧国家，农产品的批发市场流通规模较小，很多的批发市场是公益性的，法国就有23家国家的公益性批发市场。同时，在西欧国家农产品的直销模式很受欢迎，将农产品的生产、加工和销售进行了一体化设计，涉及的企业更是直接建立在农村，这就使得农产品直销量直线上升。西欧国家高度发达的信息网络，更是造成西欧国家之间的农产品贸易异常活跃，进出口农产品流通所占比例不低。

北美模式 北美模式以美国、加拿大和澳大利亚等国家为代表，农产品在销售上基本为直销，如在美国，高度发达的粮食类期货市场，农产品的生产地和个人零售销售终端达成了直销协议，占农产品流通形式的80%，批发市场的农产品流通仅占20%。加之在美国国内的零售店的连锁性质，全国性的直销体系逐步构建起来，稳定的货源和及时的供货，为农产品直销营造了良好的环境。美国的农产品流通集散地位于大城市，农产品的生产更是集中，产地批发市场与零售商的交易占主体。北美模式将农产品的流通模式带入了集中、大城市高需求的直销中来，省去中间不必要环节，专业的农产品流通服务机构众多，效率高，在北美78.5%的农产品从产地出来后经由物流配送中心直接送达零售商的手中，而且农产品流通同期期货市场结合，交易上以对手交易为主。

国外农产品流通模式的启示

农产品生产集中度 北美模式中，农产品的生产区域较集中，而国内的农产品生产地多为山地，虽然集中程度不如美国等北美国家，但是可以在条件允许的情况下根据实际地理、气候因素进行农产品分类种植，变相的实现农产品的生产集中目的。这样可以保证农产品的质量品质，还能够降低农产品的交易合作成本。



农产品流通环节链条 国外农产品流通以北美模式环节联通最少，而国内的农产品流通模式要比北美模式烦琐，却较之东亚模式简单一些。这是由于美国的销售终端的强大和日本农产品交易链条的法律规范因素的存在而产生的，我国可以借鉴两者的优势，建立拥有足够能力的终端，构建法律规范下的农协组织，同时引入西欧模式的“一体化”思维，建立一个农产品流通中转站。在交易上还可以参考在日本和荷兰盛行的拍卖形式进行，从而减少国内的集贸市场上的农产品的对手交易方式。同样，国内的农产品流通由于缺少法律来规范，可借鉴日本的经验。

服务于农产品流通的基础环境建设 相比国外的农产品批发市场，国内的集贸市场更为健全，农产品的价格信息和流通承载都无法得到满足。同时，北美模式和西欧模式中发达的信息网络更是国内农产品流通中不具备的，有必要进行市场需求的信息分析，以此引导农民种植。结合美国高度发达的交通系统网，我国应加强基础设施建设，减少冷链物流和配送中心的距离，满足农产品的流通运输需要。

建立“大生产”思维 可以由农民自己灵活的利用优势，扩大生产和销售的路径，在政府牵头下龙头企业或终端销售商合作，实现农民与消费者的近距离的接触。在农产品区域流通实现现代化，在农产品的流通组织、设施、技术和法规制度的完善上进行优化，探讨适合本地区农产品流通的模式，建立农民合作组织，构建电子商务性质的农产品直销网络，联系有实力的连锁超市，进行农产品的直接供应，减少环节浪费。

齐艳 贾晋

印度投资塞内加尔水稻种植业

近日，印度驻塞内加尔使馆宣布，为了支持塞内加尔政府制定的粮食自给的发展计划，印度计划投资800亿西非法郎（约1.6亿美元）在塞内加尔河谷流域发展水稻种植，其中首批投入的310亿西非法郎将于近期启动，用以在河谷地区开发和耕种158.3公顷的水稻田。印度驻塞内加尔大使表示，农业合作计划是去年年末塞外长访问印度时确定的，也是支持塞内加尔振兴计划的举措，以使塞内加尔减少对谷物的进口。塞内加尔农业部长塞克称，印度政府将帮助整治6万公顷的水稻田，提高农业耕种机械化水平，尽快实现谷物自给自足目标。

新主体·人物



8月20日，北京荣涛豌豆产销专业合作社返利大会现场人头攒动，几百双期盼的眼睛齐刷刷盯着社长张涛。当这位女领头人宣布，理事会决定按豌豆产量统一每斤返利六毛时，现场立时爆发出雷鸣般的掌声……荣涛合作社成立六年多时间，只用心做好豌豆一件事，已带动周边农户4000余户，15万亩种植基地辐射以平谷为中心的500公里范围。

一个产销专业合作社的“豌豆力量”——记北京荣涛豌豆产销专业合作社社长张涛

小山村走家庭农场主

“豌豆比其他农产品紧俏，利润高，当地也有种植传统，房前屋后种瓜种豆。”张涛说。生意越做越大，她们不得不远赴甘肃等地调货，过程中发现当地一亩能打五六百斤豌豆，足足比平谷翻一番！

她们多方打听，得知是用了中国农科院的新品种。在区、镇领导协调下，张涛终于见到了豌豆专家孙云越，2001年在专家指导下，27岁的张涛在太平庄村包了80亩地试种豌豆。第一年用玉米播种机采用大小垄播种，亩产600多斤；第二年用小麦播种机采用“对儿垄”，亩产达到700斤。这个产量在当时周边地区是不敢想象的。

有了实践，2003年开始，张涛便动员身边的乡亲一起种。“赚了算你的，亏了算我的。”张涛对老乡亲们说。果然，夏收后大家都“鼓了腰包”。

合作社撑起千家致富梦

新的问题随之而来，大家问，产量上去了能不能保证全部收购。为了消除顾虑，张涛与乡亲们展开了最初的合作——签订购销合同，按市场中相对较高的每斤豌豆1元钱保底购入。年终算账，张涛每斤豌豆赚了0.46元，她留下自己预期的每斤赚1毛钱，将剩余0.36元全部返给种植户。此后，围绕在她周边农户的豌豆种植面积从2005年一两千亩飞涨到第二年两三万亩，签约农户达到两千户。

2008年，北京荣涛豌豆产销专业合作社成为我国首批正式注册的合作社，入社社员527户，按1000元一股注册资金268万元。社员享受技术服务及种子成本价、农药化肥批发价的实惠，对外注册了“荣涛”牌商标，走品牌化发展路线。有了组织后，张涛还按惯例与社员签定最低保护价收购合同，且更加科

学，在市场行情低时按保护价托底，行情高时按“保护价+市场浮动价”收购。

龙头企业助推产业大发展

在当地政府支持下，2010年由合作社出资成立了荣涛食品有限公司，张涛作为总经理代表合作社在企业中维护出资方的权益。公司利润的60%返还合作社，分红时一并计入年终盈余按规定分配，其余40%作为企业运营资金，包括张涛在内的企业管理人员由合作社决定聘用，每月统一领取5000元的工资。

目前公司是平谷兴谷开发区唯一一家本土农产品加工企业，已建标准化厂房1万平米，购置2条豌豆油炸生产线、1条豌豆烘焙生产线、自动量杯式包装机30台、全自动计量包装机1台，生产两大类、15个小品种的豌豆产品，去年实现销售收入5000万元，其中有200多万元返还合作社。高杨